

SOMMAIRE ET PLANNING 2020

Réf.	Intitulé de la formation	Durée	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre	Page
SE PREPARER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL					
SP1	Bases de l'international	2 jours	12 et 13 mars	19 et 20 novembre	14
SP2	Le diagnostic export	2 jours	24 et 25 février	9 et 10 novembre	15
SP3	Business plan export	2 jours	1er et 2 avril	1er et 02 décembre	16
SP4	Elevator Pitch à l'international	1 jour	10 mars	1er décembre	17
SP5	Les aides et soutiens financiers à l'export	1 jour	26 février	03 novembre	18
SP6	Préparer et rentabiliser une participation à un salon international	2 jours	14 et 15 mai	17 et 18 septembre	19
SP7	Stratégie internationale et développement export	2 jours	02 et 03 mars	23 et 24 septembre	20
SP8	Optimiser ses prévisions de vente à l'international	1 jour	27 février	10 septembre	21
SP9	Marketing industriel	2 jours	11 et 12 juin	17 et 18 décembre	22
SP10	L'intelligence Economique	2 jours	2 et 3 juillet	3 et 4 décembre	23
SP11	Stratégie d'influence à l'international	1 jour	25 mars	16 septembre	24
SP12	Anticiper les risques inhérents au commerce international	2 jours	27 et 28 avril	28 et 29 septembre	25
SP13	Analyse du risque pays	1 jour	09 juin	14 septembre	26
SP14	Les nouveaux risques à l'international	2 jours	05 et 06 mars	17 et 18 décembre	27
SP15	Risque terroriste d'un projet expatrié en zone hostile	1 jour	08 juin	21 septembre	28
SP16	Principes de la mobilité internationale	2 jours	16 et 17 mars	07 et 08 octobre	29
SP17	La maîtrise de la sûreté des biens et des personnes dans les pays à risques lors d'une expatriation	2 jours	18 et 19 mai	12 et 13 novembre	30
SP18	L'anglais des professionnels de l'international	1 jour	08 juin	21 septembre	31
ORGANISER, NÉGOCIER ET SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL					
OD1	Pilotage d'action export	2 jours	1er et 2 avril	1er et 2 décembre	34
OD2	Prospecter à l'international	2 jours	18 et 19 mars	1er et 2 octobre	35
OD3	Choisir ses circuits de distribution à l'international	1 jour	20 mars	02 octobre	36
OD4	Manager un portefeuille de distributeurs export	2 jours	22 et 23 avril	17 et 18 septembre	37
OD5	Vendre ses services à l'export	2 jours	22 et 23 avril	17 et 18 septembre	38
OD6	Internationalisation, implantation et croissance externe	1 jour	26 mai	23 septembre	39
OD7	Marketing digital à l'export	2 jours	20 et 21 avril	03 et 04 décembre	40
OD8	Stratégie Cyber	2 jours	12 et 13 mars	23 et 24 novembre	41
OD9	Réussir son E-commerce en Chine EVENEMENT	1.5 jours		22 et 23 octobre	42
OD10	Le bon pricing à l'international	1 jour	25 mars	22 septembre	43
OD11	Répondre aux appels d'offres internationaux	2 jours	09 et 10 juin	12 et 13 octobre	44
OD12	Transfert de technologie et partenariats industriels	2 jours	16 et 17 juin	24 et 25 septembre	45
OD13	Compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux	1 jour	13 mai	30 novembre	46
OD14	Pratique du protocole	2 jours	16 et 17 juin	05 et 06 octobre	47
OD15	Négociation à l'international	2 jours	25 et 26 mai	05 et 06 novembre	48
OD16	Negotiating across cultures	2 jours	25 et 26 mai	05 et 06 novembre	49
OD17	Focus Allemagne : Prospection et négociation	1 jour	03 avril	11 septembre	50
OD18	Focus Allemagne : Recrutement et gestion des commerciaux	1 jour	02 mars	04 novembre	51
OD19	Conduire des affaires au Maghreb	1 jour	28 février	09 novembre	52
OD20	Conduire des affaires en Afrique	2 jours	05 et 06 mai	22 et 23 septembre	53
OD21	Comprendre la culture et le marché chinois	1 jour	15 juin	10 novembre	54
OD22	Négocier le contrat d'importation avec une société chinoise	1 jour	21 janvier	09 octobre	55
OD23	Exporter du vin et des produits agroalimentaires en Chine	1 jour	11 mai	19 novembre	56
OD24	Conduire des affaires en Russie	1 jour	25 mai	15 décembre	57
GÉRER LES RISQUES, MAITRISER LES TECHNIQUES					
ENVIRONNEMENT FINANCIER & FISCAL					
EF1	Gestion des risques financiers internationaux	2 jours	26 et 27 mars	19 et 20 novembre	60
EF2	Analyse financière en vue d'un développement à l'international	2 jours	09 et 10 mars 22 et 23 juin	26 et 27 novembre	61
EF3	Le montage des opérations de négoce international	2 jours	30 et 31 mars	19 et 20 novembre	62

Réf.	Intitulé de la formation	Durée	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre	Page
EF4	Modes et moyens de paiement à l'international	2 jours	04 et 05 juin	8 et 9 décembre	63
EF5	Le Trade Finance	2 jours	27 et 28 avril	06 et 07 octobre	64
EF6	Le Crédit Documentaire	2 jours	23 et 24 mars	15 et 16 septembre	65
EF7	La lettre de crédit stand by	1 jour	03 avril	02 novembre	66
EF8	Du bon usage des RUU 600 et PBIS 745	1 jour	11 mars	07 décembre	67
EF9	La maîtrise des cautions et garanties bancaires internationales	2 jours	04 et 05 juin 24 et 25 juin	08 et 09 octobre 01 et 02 décembre	68
EF10	La maîtrise des cautions et garanties bancaires : Niveau avancé	2 jours	18 et 19 juin	08 et 09 décembre	69
EF11	Credoc et garanties : spécificités Maghreb et Moyen-Orient	1 jour	26 juin	14 décembre	70
EF12	La gestion des risques et de la fraude dans les opérations documentaires	1 jour	29 juin	10 décembre	71
EF13	Les financements et garanties publiques : les grands contrats	2 jours	14 et 15 mai	01 et 02 octobre	72
EF14	The fundamentals of export finance	2 jours	27 et 28 mai	19 et 20 novembre	73
EF15	Les fondamentaux des financements export	2 jours	27 et 28 mai	19 et 20 novembre	74
EF16	Project finance fundamentals	2 jours	24 et 25 juin	15 et 16 décembre	75
EF17	Les fondamentaux du financement de projet	2 jours	24 et 25 juin	15 et 16 décembre	76
EF18	Les états financiers anglo-saxons	1 jour	19 juin	30 septembre	77
EF19	Crédit transférable et «back to back»	1 jour	03 juin	10 décembre	78
EF20	La gestion financière et comptable des succursales et des filiales	2 jours	16 et 17 mars	23 et 24 novembre	79
EF21	Normes IFRS et analyse financière	3 jours	22, 23 et 24 juin	25,26, et 27 novembre	80
EF22	Fiscalité des contrats internationaux	1 jour	25 juin	18 novembre	81
EF23	L'anglais financier	1 jour	25 mars	07 décembre	82
ENVIRONNEMENT LOGISTIQUE, ADMINISTRATIF ET DOUANIER					
EL1	Les Incoterms®	1 jour	11 mars 24 avril	04 novembre	86
EL2	Atelier Incoterms® 2020	0.5 jour	21 janvier 25 février		87
EL3	Fondamentaux du Supply Chain Management	2 jours	11 et 12 février	16 et 17 novembre	88
EL4	Maîtriser son transport international et choisir son prestataire	1 jour	11 mai	03 novembre	89
EL5	Maîtriser les Techniques Administratives du Commerce Extérieur	2 jours	04 et 05 juin	23 et 24 novembre	90
EL6	Chaîne documentaire import/export	1 jour	15 juin	25 novembre	91
EL7	Réglementation, douane et échanges internationaux	1 jour	18 mai	10 novembre	92
EL8	Prévention et règlement des litiges douaniers	1 jour	27 février	02 novembre	93
EL9	Espèce, origine et valeur en douane	2 jours	11 et 12 juin	16 et 17 novembre	94
EL10	TVA et échanges internationaux	2 jours	05 et 06 mars	14 et 15 septembre	95
EL11	Le statut d'Opérateur Economique Agréé (OEA)	1 jour	28 janvier	07 septembre	96
EL12	Transport multimodal, overseas et cross-docking	1 jour	27 janvier	16 octobre	97
EL13	L'anglais du transport et de la logistique	1 jour	29 avril	11 décembre	98
ENVIRONNEMENT JURIDIQUE					
EJ1	Le contrat commercial et les conditions générales à l'international	1 jour	24 avril	28 septembre	102
EJ2	Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international	1 jour	6 juillet	30 novembre	103
EJ3	Conditions générales de vente en ligne	1 jour	09 juillet	11 décembre	104
EJ4	La base et les pièges de l'anglais des contrats internationaux	1 jour	10 juillet	07 septembre	105
EXPERTISE SECTORIELLE : DEFENSE ET ARMEMENT					
DA1	Méthode et technique de prospection et exportation à l'international dans le secteur de la défense	4 jours	Nous consulter	Nous consulter	108
DA2	Le risque pays : Focus défense/armement	1 jour	Nous consulter	Nous consulter	109
DA3	Compensations industrielles et transferts de technologie dans le cadre des exportations	3 jours	Nous consulter	Nous consulter	110
DA4	Enjeux de défense à l'international	2 jours	Nous consulter	Nous consulter	111
DA5	Structures de coopération multilatérale UE/OTAN	1 jour	Nous consulter	Nous consulter	112
DA6	Négociation à l'international	4 jours	Nous consulter	Nous consulter	113
DA7	Pratique du protocole	2 jours	Nous consulter	Nous consulter	114